

世经述评

翁东辉

中东地缘冲突影响全球能源供应

近日,美国和以色列突袭伊朗,导致中东地缘冲突升级,进而引发了一场席卷全球的能源风暴。从原油价格暴涨到液化天然气供应突然断档,从关键航运通道近乎瘫痪到全球经济滞胀风险蔓延,此次战事造成的全球能源供应危机影响仍在持续发酵。

国际油价狂飙,是中东危机对全球能源供应、航运体系、市场情绪形成全方位冲击的直接体现,并且这种冲击正从单一原油市场快速向整个能源产业链渗透,引发连锁反应。中东掌控着全球近30%的石油供应,而霍尔木兹海峡这一“世界能源咽喉”,更是承担着全球20%至30%的原油海运,中东主要产油国90%的能源出口均依赖此水道。伊朗作为全球重要产油国,日均产油量约330万桶、日均出口量超200万桶,约占全球原油供应量的3%。在美以袭击下,伊朗关键出口枢纽哈尔克岛遭遇爆炸,部分产能临时中断,直接点燃市场对供应收紧的恐慌情绪。截至纽约时间3月3日收盘,纽约商品交易所4月交仓的轻质原油期货价格上涨3.33美元,收于每桶74.56美元,涨幅为4.67%;5月交仓的伦敦布伦特原油期货价格上涨3.66美元,收于每桶81.40美元,涨幅为4.71%。与此同时,卡塔尔能源设施遭无人机袭击后全面暂停液化天然气(LNG)生产,导致全球近20%的LNG出口产能下线,进一步加剧了全球能源供应的紧张态势。

尤其是关键航运通道的中断乃至可能长时间瘫痪,将进一步加剧全球性能源危机。在冲突爆发后,霍尔木兹海峡的通航状况急剧恶化。国际油轮交通监测系统显示,海峡周边海域油轮航行速度普遍降至零,大量油轮被迫停航避险,航运已陷入近乎停滞的状态。冲突前每日通过海峡的平均船舶数量为124艘次,3月1日已降至44艘次;截至3月3日,已有40余艘超大型油轮滞留波斯湾内,直接锁定全球约7%的原油运力。航运停滞推高了运输成本,国际商船“战争风险溢价”大涨50%,全球超大型油轮费率飙升至平均280941美元/日,为2008年以来最高水平。为规避风险,赫伯特、达飞、马士基等全球大型航运企业已全面暂停船舶通过该海峡,部分船舶被迫改道好望角,全球能源供应链陷入紊乱。

能源市场剧烈波动,引发国际权威机构高度关注。综合来看,最新研判观点有较多共识,即短期市场由冲突风险主导,中期将回归供需基本面、长期走势取决于地缘政治演化与经济不确定性因素叠加影响。就目前而言,霍尔木兹海峡通航状况与卡塔尔LNG生产恢复进度,是两大关键变量。

国际能源署虽然仍维持2026年全球石油供应过剩373万桶/日的基准判断,但也明确警告说,如果霍尔木兹海峡航运持续受阻,目前供过于求的格局将会改变,柴油、航空煤油等馏分油的供应风险高于原油。

美国能源信息署的判断是,伊朗经济高度依赖石油出口,封锁海峡将导致其每



日损失约1.5亿美元出口收入,因此大概率会采取“有限封锁、灵活调整”策略,不会彻底关闭海峡。基于此,若通航稳定,2026年布伦特原油均价仍将维持在58美元/桶左右;若通航反复受阻,油价将在70美元/桶至85美元/桶区间高位震荡。

石油输出国组织(欧佩克)则发布公告表示,预计近期海峡原油日通行量将从目前不足800万桶逐步恢复至1200万桶左右,但仍远低于冲突前1800万桶的水平。欧佩克强调,该组织8个主要产油国4月份日均增产20.6万桶的计划将如期落地,后续将根据市场情况灵活调整增产节奏,避免高油价反噬需求。

高盛在最新报告中将原油实时风险溢价定为18美元/桶,基准情景下今年二季度布伦特原油将维持在72美元/桶至75美元/桶,如果海峡封锁长达1个月,油价将突破100美元/桶;如果中东爆发全面战争,油价将冲高至120美元/桶至150美元/桶。

中东这场严重冲突才刚刚开始,国际能源市场仍暗藏多重尚未完全定价的重大风险,值得全球高度警惕。首先是霍尔木兹海峡通航的不确定性。这条全球能源运输咽喉要道,直接关系到日本超90%、韩国超80%的原油进口安全,目前该地区安全警报已拉升至最高级“危急”,据伊朗法尔斯通讯社3日报道,10多艘油轮在该海域被击中。另外,目前至少有150艘油轮在海峡外抛锚,若受阻超过1周,全球原油市场将面临每日1500万桶供应缺口,由石油输出国组织(欧佩克)成员国和非欧佩克产油国组成的“欧佩克+”全部实施增产也难以弥补。

其次是冲突外溢引发供应中断蔓延的风险。当前伊朗产能受损、以色列暂停海上天然气设施、伊拉克库尔德地区停产、沙特拉斯塔努拉大型炼油厂暂停运营,危机已扩散至多国能源设施。如果冲突进一步扩大,沙特、阿联酋、伊拉克等核心产油国设施遭遇袭击,其日均产油量合计占全球近20%,将导致全球石油供应面临系统性风险。

再次是高油价导致全球通胀传导的风险。据市场研究机构测算,油价升至100美元/桶时,全球平均通胀率将抬升0.6个百分点,推动全球航空燃油价格上涨40%,欧洲和亚洲首当其冲。此外,伊朗和海湾国家石化、化肥供应中断,将推高农业生产成本,在亚非地区引发连锁反应,埃及、黎巴嫩等非产油国财政赤字将进一步扩大,债务违约风险上升。国际油价如果飙升至100

美元/桶至120美元/桶,将导致全球经济增速放缓1%。

最后是卡塔尔LNG停产带来全球性天然气危机的风险。卡塔尔暂停LNG生产后,直接切断全球近20%的LNG供应,欧洲天然气库存目前仅为30%,处于近5年同期最低水平,且正处于补库关键阶段。欧洲基准天然气期货价格近两日累计涨幅接近70%。同时,全球LNG运输船运力紧张,运输费率3月3日单日暴涨40%,进一步推高进口成本,冲击亚欧地区能源供应稳定。

未来,霍尔木兹海峡通航恢复、卡塔尔复产、冲突平息等进程如何,将成为左右市场的关键信号。此次危机再次警示,全球能源供应链的脆弱性不容忽视,加快能源多元化布局、提升自主保障能力,已成为各国维护能源安全的必然要求。

世界知识产权组织报告指出——

全球科技扩散速度显著加快

本报记者 梁桐

日前,世界知识产权组织发布《2026年世界知识产权报告:技术流动》(以下简称“报告”),研究分析了当前技术扩散的全球趋势。报告指出,全球技术扩散的速度显著加快,地区间差距逐渐缩小,国际知识流动更加频繁,但技术扩散过程中也面临挑战。报告通过对历史数据和现代数字技术的扩散情况,揭示了技术扩散速度正在前所未有地加快。例如,19世纪的电报和汽车技术需要数十年时间才能在全球范围内普及,而现代的数字技术,如生成式人工智能(AI),在发布后几天内就几乎被所有国家用户所使用,展现了全球数字基础设施的即时可用性。报告还通过专利引用、科学论文引用等量化数据,展示了技术知识传播速度的显著提升。专利被首次引用的时间间隔大幅缩短,表明新技术的发现和用户之间的时间差越来越小。报告强调,全球数字基础设施的完善,以及互联网、移动通信等数字技术的普及,使得新技术能够在全球范围内几乎可以即时传播。不过,尽管跨境交流迅速,但从科学发现到创新的转变平均仍需约10年时间。

不过,尽管发展中国家在技术采纳的初期阶段与发达经济体存在差距,但这一差距正在逐渐缩小。特别是在数字技术领域,亚洲、非洲等地区通过本土创新实现了跨越式发展,移动支付服务、离网网络解决方案等技术的广泛采用,显著提升了这些地区的技术使用强度。例如,通过智能手机和移动互联网的普及,非洲地区实现了金融服务的广泛覆盖,大大提升了金融服务的可及性和使用强度。报告指出,国际知识流动的加速是推动技术扩散地域差异收敛的重要因素之一。随着全球科研合作的加强和专利制度的完善,技术知识在全球范围内的传播速度显著提升。创新中心的辐射效应也在显著增强,发达经济体作为全球创新中心,其科研成果和技术创新通过国际知识流动迅速传播到其他地区。同时,新兴经济体的崛起也加剧了全球创新竞争,促进了技术知识的更广泛传播和应用。

当前,推动技术扩散的驱动力更趋丰富并且交



互,共同推动了技术的快速传播与广泛应用。报告指出,一是国际知识流动日益加速,专利与科学文献的交叉引用增多,表明科学发现与技术应用之间的联系更加紧密。这种交叉引用加速了技术知识的传播,使得新技术能够更快地从实验室走向市场。二是数字基础设施不断完善,随着互联网和移动通信技术的普及,新技术的传播速度显著提升。三是政策与制度环境持续优化,知识产权在激励创新和促进技术扩散中发挥平衡作用,能够激发企业的创新活力,推动新技术的研发和应用。四是市场需求与消费者行为发生变化,随着全球经济的发展和消费者收入水平的提高,消费者对产品的需求越来越多样化。这种多样化的需求推动企业不断进行技术创新和产品升级,以满足市场的不同需求。五是创新生态系统不断完善,产学研合作的加强是推动技术扩散的重要因素之一。高校、科研机构和企业之间的紧密合作有助于加速新技术的研发和应用。创新孵化器和加速器在技术扩散过程中发挥着重要作用,它们为初创企业提供资金、场地、导师等

资源支持,帮助初创企业快速成长并推向市场。但是,技术扩散同时也带来风险挑战。报告指出,网络安全威胁加剧、技术治理难度提升、国际竞争格局变化等因素深度影响着技术扩散的可持续性和包容性前景。报告尤其警示,地缘政治紧张可能重新定义技术扩散轨迹,知识产权成为市场准入与产业协商的筹码。例如,清洁技术等关键领域的扩散不再遵循单纯的技术—成本逻辑,关税与贸易限制直接改变技术采用曲线。面对挑战,报告建议各国制定审慎、协调的政策行动。一是提升技术吸收能力,尤其是加强教育、培训与知识网络建设和基础设施投资;二是优化政策与制度框架,重点加强知识产权平衡、标准化与互操作性、监管与安全等方面;三是加强国际合作与知识交流,促进跨境技术协作,并应对地缘政治影响;四是加强创新生态系统的包容性,包括支持中小企业与初创企业以及打造区域创新集群;五是强化数据治理与网络安全,完善数据流动规则和加强网络安全防护。

美式时尚

外企新语

美国快时尚品牌GUESS近日宣布,因经营模式调整,将于3月底前正式关闭中国所有线上、线下店铺,未来将以全新模式深耕中国市场。GUESS此番调整,折射出“美式时尚”经营模式面临诸多困境。

GUESS品牌于1981年创立于美国洛杉矶,最初以牛仔服饰起家,逐渐成长为全球知名时尚集团。2007年,GUESS正式进入中国市场,并赢得年轻消费者的青睐。业务巅峰时期,GUESS在中国的门店总数达到约200家。

此次经营调整是GUESS集团优化全球业务组合的举措之一。一段时间以来,GUESS在亚洲市场的销售持续疲软。2020年以来,GUESS在中国陷入“关店止损”的恶性循环,正价店纷纷退出核心商圈,只剩下奥莱折扣店,产品虽常年打折清仓,依然难以挽回客流下滑的颓势。

GUESS品牌在华经营不善,是品牌定位不清、产品设计未能紧跟潮流、错失本土化转型良机等多重因素带来的结果。其主力产品价格集中在200元至1000元区间,这一定位使其陷入了“上挤下压”的困境:向上,无法与真正的轻奢品牌或设计师品牌竞争,缺乏足够的品牌溢价和文化认同;向下,它又不具有本土时尚品牌的

风光不再

性价比优势。产品设计方面,“美式”风与当下年轻人追求的“松弛感”“极简风”“新中式”“户外机能风”等审美趋势严重不符。此外,面对中国市场的快速迭代,GUESS表现出明显的战略惰性——它既没有深耕面料科技,也没有建立快速反应的供应链,更缺乏与本土设计师或IP联名制造话题的能力。长期依赖季末打折清仓的策略,10多艘油轮在该海域被击中。另外,目前至少有150艘油轮在海峡外抛锚,若受阻超过1周,全球原油市场将面临每日1500万桶供应缺口,由石油输出国组织(欧佩克)成员国和非欧佩克产油国组成的“欧佩克+”全部实施增产也难以弥补。

GUESS的困境并非个例,而是众多美式时尚品牌在华“水土不服”的缩影。现阶段,中国消费者不再盲目追捧国际品牌,而是更加理性地关注产品本身的价值、设计的适配性以及对品牌的文化认同。本土时尚品牌凭借更贴合亚洲人体型的设计、更具竞争力的价格和更灵活的供应链,赢得了消费者的认可。对于国际品牌而言,必须真正做到“以用户为中心”,融入本土文化,与消费者建立情感连接;还须建立快速反应的供应链,紧跟消费趋势,通过数字化手段精准洞察用户需求,通过产品创新和体验升级,重新定义品牌价值。只有拥抱变化、扎根本土,品牌才能在新的市场格局中找到属于自己的位置。